



Jesús Bárcenas
Presidente
de Cepyme

Santander se incorpora al grupo de la mano de consejeros tributarios y asesores de empresa

Luces y sombras en la modificación del Impuesto sobre Sociedades

La permuta inmobiliaria desde el punto de vista del Impuesto de Sociedades y de la Ley del I.R.P.F.

Estas empresas tienen algo en común



Son clientes de



20 años de experiencia en el asesoramiento a la empresa
Más de 40 oficinas en toda España
www.adade.es Telf.902 100 676 e-mail: adade@adade.es

ASESORES JURÍDICOS, LABORALES, FISCALES Y CONTABLES.
AUDITORÍAS. CONSULTORÍA. RECURSOS HUMANOS
PATENTES Y MARCAS. CORREDURÍA DE SEGUROS. FRANCHISING

SUMARIO

Noticias ADADE (Pág.)

- Santander se incorpora al grupo de la mano de consejeros tributarios y asesores de empresa 4
- Foro tributario Aranzadi 5
- Delegados internacionales 6
- Formación ADADE 7
- Curso IRPF 8

Actualidad

- Los inmigrantes activan el mercado laboral español 9
- Las empresas de ingeniería mantendrán su crecimiento en 2006 10

Fiscal

- Entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas 12

Entrevista

- Jesús Bárcenas, Presidente de Cepyme 16

Fiscal

- Luces y sombras en la modificación del Impuesto sobre Sociedades 22

Laboral

- En busca del Estatuto del Trabajador Autónomo 24

Contable-Fiscal

- La permuta inmobiliaria desde el punto de vista del Impuesto de Sociedades y de la Ley del I.R.P.F. 27

Adade en los Medios 32

Sectores

- Los vehículos de ocasión, al alza en España 33

Navegando 34

Informe del Presidente



Seguimos creciendo e incrementando nuestra representación Nacional e Internacional, actualmente con la incorporación del despacho de D. DAMASO CARLOS LOPEZ DE ATALAYA Y SAINZ DE ROZAS, de la ciudad de Santander. La firma ADADE, de este modo, ratifica su proyección en la cornisa cantábrica. Respecto a la presencia en el exterior del Grupo, se encuentran muy avanzadas nuestras conversaciones con el despacho de Auditores y Asesoría Jurídica legal GVS CONSULTORES GERENCIALES, que tiene la sede principal en Caracas (Venezuela). Su incorporación refrendará nuestra expansión en el mercado latinoamericano, dado que este continente representa un espacio tradicionalmente atractivo para la inversión por parte de las empresas españolas.

Por nuestra parte y dentro de los objetivos que han presidido nuestro Grupo desde su inicio, no descuidemos la formación continua de nuestros asociados y personal técnico de cada despacho. Es especialmente significativo destacar las mesas redondas y de trabajo realizadas, hasta el momento por ADADE, y englobadas en nuestro Plan Formativo 2006 sobre temas específicos de nuestro día a día, donde cada despacho ha podido asistir y contrastar su gran utilidad. A modo de ejemplo podemos citar el de Derecho Concursal, el IVA en las operaciones inmobiliarias y el IRPF para 2005 y Proyecto de Ley para el 2006.

Añadir el acuerdo de colaboración suscrito con el prestigioso Grupo Aranzadi, participando directamente en sus Foros Tributarios, con intervención directa en Barcelona, Castellón, Lugo, Orense, Valencia y Zaragoza.

Dentro de la formación continua es significativo resaltar nuestro acuerdo de colaboración con ANCED, entidad especializada en la enseñanza y formación a nivel nacional, con la que mantenemos acuerdo de colaboración renovado año tras año. A través del mismo, podemos facilitar, no sólo la formación interna del Grupo, sino también la tramitación formativa de la totalidad de los clientes que deseen beneficiarse y formar a sus trabajadores en la referida formación de forma gratuita, con cargo exclusivo a sus cuotas de la Seguridad Social.

Hemos confirmado y asegurado nuestra apuesta por la calidad, consiguiendo una dinámica y estilo de trabajo que, adaptándose a los nuevos sistemas, pueda unificar a todos nuestros despachos en unos criterios de funcionamiento específicos del propio Grupo.

Buscamos la máxima representación, confirmación y consolidación en el mercado español e internacional de habla hispana, con el objetivo de facilitar y beneficiar a nuestros clientes de las sinergias que nuestra expansión pueda depararles en la cobertura global de sus necesidades.

PEDRO SOLER MACIÀ



Edita: ADADE

Director ejecutivo: Pedro Toledano

Consejo de Redacción: Pedro Soler, Pedro Toledano, Elías del Val, Jesús Ramos, Carlos Artigas y José Gabriel Carrillo.

Contratación de publicidad: 685 674 199

C/ Balmes, 102 Pral. - Tel. 685 674 199 - Fax 93 487 57 00 - 08008 BARCELONA

E-mail: adade@adade.es - <http://www.adade.es>

Realiza: Salvia Comunicación, S.L.

C/ Fernández de la Hoz, 33 - 2º Ctro. Dcha. - Tel. 91 593 34 37 - 28010 MADRID

E-mail: info@salviacomunicacion.com - <http://www.salviacomunicacion.com>

Imprime: Gráficas Gongraf, SL - Eduard Maristany, 356-358 - 08918 Badalona

Tirada: 30.000 ejemplares - Depósito legal: Z-1.506/93

ADADE no se identifica ni se responsabiliza de las opiniones de sus colaboradores



Santander se incorpora al grupo de la mano de consejeros tributarios y asesores de empresa

CONSEJEROS TRIBUTARIOS Y ASESORES DE EMPRESA se ha unido al Grupo de Asesores y Auditores de empresa **ADADE** con el objeto de formar parte de una de las redes de profesionales más importantes del sector en España. **ADADE** ocupa el décimo primer puesto en el ranking nacional publicado a primeros de año en el rotativo *Expansión*, con una facturación cercana a los 21 millones de euros.

Al frente de **ADADE SANTANDER**, como Asociado, estará Dámaso López de Atalaya y Sainz de Rozas, profesional de reconocido prestigio en la provincia, que además es el Presidente del Ilustre Colegio Oficial de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria. **CONSEJEROS TRIBUTARIOS Y ASESORES DE EMPRESA** dispondrá de una mayor capacidad para atender a sus clientes que dispone en otras provincias españolas y **ADADE** cubrirá la Comunidad Autónoma de Cantabria.



De izquierda a derecha, Elías del Val, Presidente de ADADE Auditores, Dámaso López de Atalaya, nuevo Asociado de ADADE en Santander y Pedro Toledano, Gerente de ADADE.

ADADE, en virtud de esta incorporación, pasa a contar con 45 oficinas repartidas en 26 provincias españolas, así como en el área internacional con los despachos de México, Perú y Portugal. La cartera de clientes fijos sobrepasa las 8.000 empresas y la facturación conjunta de los despachos del grupo se acerca a los 21 millones de euros.

El **Grupo ADADE**, fundado en 1990, ha ido creciendo y posicionándose en el mercado nacional, en la seguri-

“La unión entre profesionales es ahora más necesaria que nunca”

dad de que la unión entre profesionales es ahora más necesaria que nunca. Actualmente, en el grupo trabajan más de 620 profesionales en las diferentes áreas de asesoramiento, con una cartera que supera los 15.500 clientes (fijos y puntuales) en los diferentes despachos que lo conforman.



Foro tributario Aranzadi

ADADE GRUPO ASESOR, a través de sus profesionales, ha participado de forma activa e importante en el desarrollo de los Foros Tributarios que **ARANZADI FORMACIÓN**, ha realizado entre el 2005 y 2006, una importante iniciativa que posibilita el contacto directo entre profesionales del ámbito jurídico tributario, posibilitando la participación constante de todos los asistentes.

En definitiva es un encuentro entre profesionales, basado en la práctica y el debate destinado a la actualización continua en la asesoría fiscal y del derecho tributario.

Estos Foros se desarrollaron desde noviembre de 2005 a mayo de 2006, las sesiones realizadas (una al mes) giraban en torno a temas monográficos.

ADADE GRUPO ASESOR ha participado en las siguientes sesiones:



ARANZADI FORMACIÓN.
EL CAMINO HACIA LA ACTUALIDAD



Foro Aranzadi Tributario

PARTICIPACION DE ADADE GRUPO ASESOR EN LOS FOROS TRIBUTARIOS DE ARANZADI

LUGAR	FECHA	SESIÓN	PARTICIPANTE
Santiago de Compostela	10/11/2005	El IVA en España hoy: cuestiones conflictivas en el marco europeo	Felipe Mariño Rodríguez ADADE Lugo (Monforte de Lemos)
Valencia	13/12/2005	Empresa familiar y sistema tributario	Antonio J. Ramos Estall ADADE Castellón
Valencia	07/02/2006	Fiscalidad en el sector inmobiliario	Evaristo García Villanueva ADADE Valencia
Zaragoza	13/03/2006	Planificación fiscal lícita, negocios anómalos, cláusula antiabuso o simulación	Antonio Tomas Solsona ADADE Zaragoza
Barcelona	17/04/2006	Problemas actuales en la aplicación de las sanciones tributarias y del delito fiscal	Ignacio Aznarez Domingo ADADE Barcelona
Zaragoza	08/05/2006	El régimen de infracciones y sanciones tributarias	Pascual Ladrero García ADADE Zaragoza
Santiago de Compostela	06/04/2006	La posición jurídica del administrador societario	Manuel Veiga Pombo ADADE Orense

Formación ADADE

Adade es consciente de la obligación, por parte de sus profesionales, a reciclarse en las distintas áreas, jurídica, contable mercantil, laboral, etc., para ello ha desarrollado un Plan Formativo para el presente año y que es el siguiente:

Para el desarrollo de los mismos cuenta con la asistencia técnica, experiencia y profesionalidad de los expertos del Grupo ADADE, que cuentan con un alto nivel profesional y de reconocido prestigio en las diferentes áreas del asesoramiento empresarial, igual-

través de su Comisión de Formación, para poder convocar sobre la marcha cualquier encuentro sobre las últimas modificaciones legislativas que surjan y que sean de vital importancia para el asesoramiento y apoyo a sus clientes.

PLAN FORMATIVO 2006

- IVA en las operaciones inmobiliarias.
- Las NIC (Normas Internacionales de Contabilidad).
- Derecho Concursal.
- Delito de defraudación tributaria.
- Mesa Redonda sobre el IRPF vigente y comentarios sobre el nuevo impuesto con entrada en vigor el 01/01/2007.
- La responsabilidad de los administradores.
- Reestructuración empresarial, fusiones, escisiones...
- Grupos de sociedades, aspectos fiscales, contables y mercantiles.

Claves del Derecho Concursal

Dentro del marco de encuentros formativos realizados por ADADE, cabe destacar el celebrado en relación al tema del Derecho Concursal. Faustino Javier Cordón Moreno fue el ponente de un seminario dedicado al Derecho Concursal. Catedrático de Derecho Procesal de la Universidad de Alcalá de Henares desde 1986, Doctor en Derecho desde 1977, Faustino Javier Cordón Moreno es, además, autor de una docena de libros sobre cuestiones procesales, concursales y de arbitraje. Su disertación sobre el Derecho Procesal tuvo una gran acogida.

mente la Comisión de Formación del Grupo ADADE cuenta con colaboradores externos y personalidades de prestigio que garantizan el grado óptimo de consecución de los objetivos previstos.

Además de los cursos enumerados y previstos el Grupo ADADE tiene la versatilidad y agilidad suficiente, a

Igualmente y con el fin de completar de forma adecuada la formación y reciclaje de todo su personal del Grupo ADADE desarrolla un amplio programa de Formación Continua a través de un Convenio firmado con la Asociación Nacional de Centros de Enseñanza a Distancia (ANCED) compuesta por los principales Centros formativos a nivel nacional.



Curso IRPF

La última Mesa Redonda celebrada del Plan Formativo 2006, se realizó el pasado día 26 de mayo en los locales de La Fraternidad en Madrid; en la misma se trató sobre el IRPF vigente para el año 2005 y comentarios sobre el borrador del Proyecto de Ley del IRPF para 2006 y 2007.

La Mesa Redonda estuvo coordinada por nuestro compañero de ADADE Castellón Jesús Ramos, y entre los puntos más destacados sobre los que se mantuvo una importante puesta en común están los siguientes:

- ❑ Repaso puntual sobre aquellas problemáticas más controvertidas del IRPF para el 2005.
- ❑ Casuística diversa sobre casos concretos para el IRPF de 2005.
- ❑ Coeficientes de abatimiento de acuerdo con el borrador del Proyecto de Ley del IRPF para 2006 y 2007.
- ❑ Deducciones y reducciones futuras previstas en el borrador del Proyecto de Ley del IRPF para 2006 y 2007.
- ❑ Eliminación progresiva de deducciones en el Impuesto sobre Sociedades en el borrador del Proyecto de Ley del IRPF para 2006 y 2007.




@nced[®]

GARANTÍA DE CALIDAD PARA EMPRESAS, TRABAJADORES Y ALUMNOS

ANCED tiene entre sus obligaciones la difusión, potenciación y constante mejora de resultados de la formación impartida por sus asociados, así como la garantía de calidad para los alumnos de nuestros centros.

Iniciativas, Acuerdos y Proyectos promovidos por ANCED

- Formación inherente a los CONTRATOS DE FORMACIÓN acreditada por el INEM.
- Formación para la obtención del título de GRADUADO EN EDUCACIÓN SECUNDARIA OBLIGATORIA.
- Servicio gratuito de consultas jurídico laborales a través de LEX NOVA para nuestros colaboradores.
- Formación Continua Principado de Asturias.
- Formación del Profesorado 2005.
- Comunidad de Madrid. Acciones Complementarias (Formación Continua).
- Posibilidad de facilitar alumnos para la realización de prácticas en despachos profesionales.
- Portal de Formación www.educanced.com

 @nced[®] garantía de calidad y equidad

ANCED se compromete a proteger los derechos e intereses de los alumnos, así como la calidad de la enseñanza a través de una estrecha colaboración con las Juntas Arbitrales de Consumo de toda España, y a mantener un estricto CÓDIGO DE ÉTICA de obligado cumplimiento para sus asociados.

ASOCIACIÓN NACIONAL DE CENTROS DE ENSEÑANZA A DISTANCIA

Dirección: 24-E - 28020 Madrid Teléfono: 91 555 31 78 (12 líneas) - 902 35 36 37
 TELEFONO GRATUITO 900 208000 - Fax: 91 555 68 56 - 91 555 31 87
 INTERNET: www.anced.es • www.educanced.com • E-MAIL: anced@anced.es

Los inmigrantes activan el mercado laboral español

La entrada de la inmigración en la población española ha crecido a pasos agigantados desde 1992. Cerca del 80% del crecimiento demográfico registrado en España entre 1992 y 2005 corresponde a la población de origen extranjero. Si en 1992 este colectivo sumaba 580.000 habitantes, actualmente (en 2005) se contabilizan más de cuatro millones de inmigrantes, es decir, que ha pasado a constituir un 9,3% del total de la población del país, frente al 1,5% que suponía hace 14 años.

Este incremento, que se ha acelerado a partir de 1999 con un crecimiento medio del 22% anual, se caracteriza por una alta representación de inmigrantes de edades comprendidas entre los 25 y 39 años. Si el 50% de los extranjeros que entran en España

se encuentran en este tramo de edad, este porcentaje se reduce al 10-5% entre los jubilados.

La caída de la tasa de natalidad española, que se empezó a reflejar a finales de los 70, tuvo como consecuencia una carencia de mano de obra disponible, sobre todo de personas jóvenes. En palabras de **Josep Oliver**, catedrático de Economía de la Universidad Autónoma de Barcelona, "el verdadero efecto llamada sobre la inmigración ha sido la combinación de un mercado de trabajo especial-

mente expansivo y el agotamiento de las reservas de mano de obra". Así, la aportación al mercado laboral de nuestro país de los trabajadores extranjeros en los últimos 10 años ha cobrado una gran importancia. De los 4,7 millones de personas activas que se incorporaron, más de 2,4 millones fueron inmigrantes, frente a los 2,3 de españoles. Esto significa que el 51% de la población activa proviene del colectivo inmigrante.

Por edades, son las personas extranjeras de entre 16 y 39 años las que más contribuyen al mercado de trabajo español. En el grupo de edad que supera los 40 años, son los trabajadores nacidos en España los que conforman la mayor aportación.

Por géneros, la tasa de actividad de las mujeres inmigrantes (69,5%) supera en 12 puntos a la de las nativas (57,5%). También la tasa masculina de extranjeros supera a la de los hombres españoles, aunque sólo por 7,4 puntos porcentuales.



Actualidad



Las empresas de ingeniería mantendrán su crecimiento en 2006

- 6.200 millones de euros es la facturación que registraron las empresas de ingeniería en 2005.
- La ingeniería industrial abarcó el 58% del mercado total, seguida de la ingeniería civil (26%) y la ingeniería de recursos naturales y medio ambiente (16%).
- Las cinco mayores empresas del sector han absorbido el 24,1% de la facturación total del año.
- La internacionalización es una de las vías de crecimiento de las empresas de ingeniería.
- Las previsiones para 2006 se muestran positivas, en tanto que se estima un crecimiento en la facturación de casi 800 millones de euros.

La buena evolución presentada por la actividad industrial y de la construcción desde 2003 ha favorecido el desarrollo de las empresas de ingeniería, que en 2005 registraron una facturación de casi 6.200 millones de euros, un 13,6% más que en 2004.

Los principales motivos que explican este comportamiento se encuentran en el aumento experimentado por la

Actualidad

inversión industrial y por el gasto público en infraestructuras.

Por actividades, la ingeniería industrial incrementó su volumen de negocio un 13,2%, sumando más de 3.500 millones de euros; la ingeniería civil, por su parte, alcanzó los 1.640 millones de euros (14% más que en el año anterior); y la ingeniería de recursos naturales y medio ambiente, que también creció alrededor del 14,1%, contabilizó 970 millones de euros.

Se estima que para 2006 las empresas de ingeniería crecerán un 12,6% y alcanzarán los 6.980 millones de euros. Se prevé que se mantendrá el dinamismo de la demanda privada y la inversión pública en infraestructuras, sobre todo, tras la aprobación en 2005 del Plan de Infraestructuras y Transportes (PEIT).

Francisco Cal, Presidente de la Asociación Española de Empresas de Ingeniería, Consultoría y Servicios Tecnológicos (TECNIBERIA/ASINCE) resume, para *Sector Ejecutivo*, las principales dificultades que atraviesa el sector: "La elevada burocracia del sector



público, principal cliente de nuestras empresas (sobre todo en los sectores civil y medioambiental), es un claro obstáculo para llevar a cabo nuestra labor con la eficiencia que sería necesaria. La ausencia de un registro único y la insuficiente consideración de los aspectos técnicos frente a los económicos en la prestación de servicios es otro de los inconvenientes a los que se tiene que hacer frente día a día. Asimismo, la utilización casi exclusiva del concurso abierto, evitando otras modalidades de contratación, con independencia de la complejidad del objeto del contrato, hace que los márgenes se reduzcan y la viabilidad del proyecto y sus calidades se vean amenazadas".

Este sector está ampliando su participación en el exterior. La vía de la internacionalización ha presentado un

importante crecimiento en los últimos ejercicios. Aunque las principales empresas ya ofrecen sus servicios fuera de las fronteras españolas, esta vía es un gran reto para las empresas con un volumen más modesto. En 2005, la tasa de variación en este campo fue del 18,4%, con lo que la facturación en el exterior se cifró en 900 millones de euros. Se cree que en 2008 esta participación de las empresas españolas en actividades en el extranjero podría representar un 16%.

Por segmentos, las previsiones para este año se distribuyen de la siguiente forma:

- La ingeniería industrial y civil crecerán entre un 9 y un 13% y sumarán 4.030 millones de euros y 1.840 millones, respectivamente.
- La ingeniería de recursos naturales y medio ambiente incrementará su facturación entre un 12 y un 15% y contabilizará 1.110 millones de euros.

A este respecto, Francisco Cal señala, en *Sector Ejecutivo*, que "si la iniciativa privada no tira del mercado hacia arriba los empresarios no podrán contar con la participación estatal, sobre todo a partir de 2007. Las empresas tendrán que salir al exterior, a Latinoamérica o Europa del Este, ya que la inversión estatal con la reducción de los fondos de cohesión de la Unión Europea caerá inevitablemente".

La mayor parte de las compañías de este sector son de pequeño tamaño y ejercen su actividad en el ámbito local. Sin embargo, se puede hablar de una determinada concentración, ya que entre las cinco principales compañías por volumen de negocio –Iberinco, Técnicas Reunidas, Lurgi, Soluziona e Initec Energía– registraron un 24,1% de la facturación total del año 2005. Y si hacemos referencia a las diez primeras empresas, contabilizaron el 36,9%.

Facturación de las empresas de ingeniería (año 2005)

Facturación (mill. euros)	6.200
□ Industrial	3.590
□ Civil	1.640
□ Recursos naturales y medio ambiente	970
□ Mercado nacional	5.300
□ Mercados exteriores	900
Crecimiento de la facturación (% var. 2005/2004)	+13,6
□ Industrial	+13,2
□ Civil	+13,9
□ Recursos naturales y medio ambiente	+14,1
□ Mercado nacional	+12,8
□ Mercados exterior,es	+18,4
Previsión de evolución de la facturación total (% var. 2006/2005)	+12,6
Previsión de evolución de la facturación total (% var. 2007/2006)	+11,0
Concentración (cuota de mercado conjunta)	
□ Cinco primeras empresas (%)	24,1
□ Diez primeras empresas (%)	36,9

Fuente: DBK



Entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas

Emiliano Carrillo
 ADADE Murcia



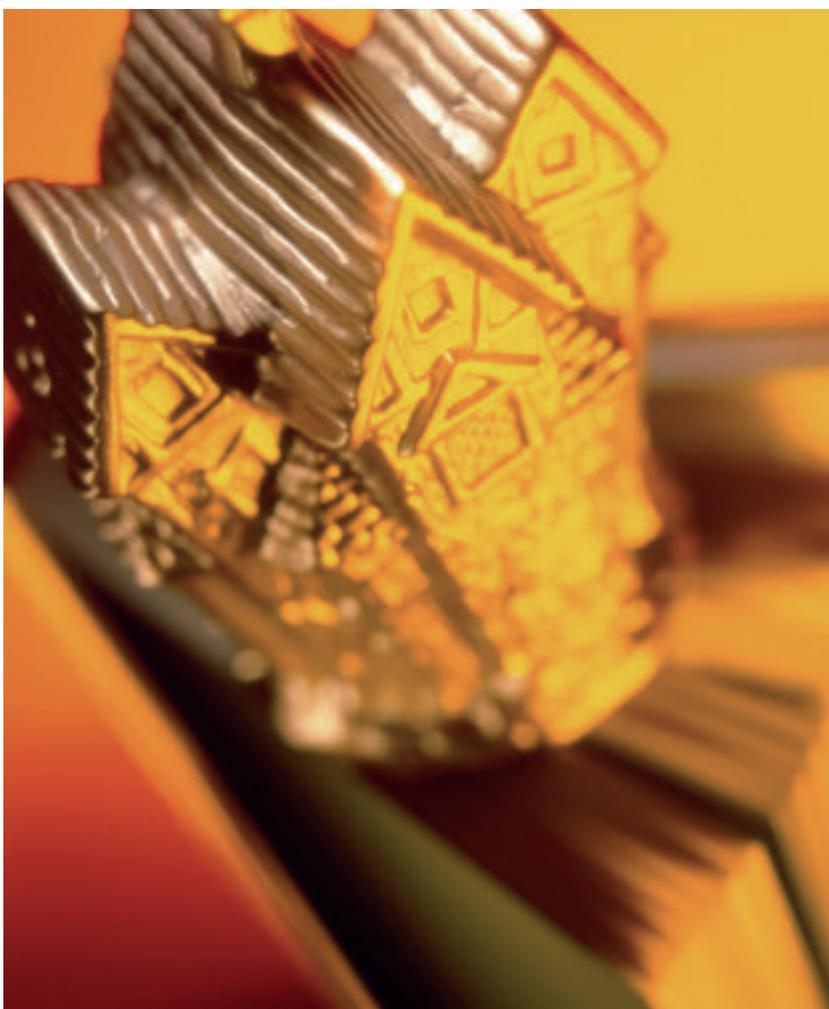
El alcance de este artículo es ofrecer una visión general del régimen especial de las **ENTIDADES DEDICADAS AL ARRENDAMIENTO DE VIVIENDAS**. Este nuevo régimen fiscal en el Impuesto sobre Sociedades tiene por objeto impulsar el mercado del arrendamiento de viviendas, eliminando algunas de las restricciones que dificultaban su aplicación e introduciendo otras que le dan mayor coherencia.

Para ello, daremos un repaso al ámbito de aplicación, requisitos que las entidades deben cumplir, diferencias fundamentales con la legislación anterior y las bonificaciones que suponen acogerse a este régimen especial.

Ámbito de aplicación

El ámbito de aplicación a este régimen son las sociedades que tienen como actividad económica principal el arrendamiento de viviendas situadas en territorio español que hayan construido, promovido o adquirido. Dicha actividad será compatible con la realización de otras actividades complementarias y con la transmisión de los inmuebles arrendados una vez transcurrido el período mínimo de mantenimiento.

A efectos de la aplicación de este régimen especial, se entiende por arrendamiento de vivienda aquel que se constituye sobre una edificación habitable destinada a satisfacer la necesidad de



Fiscal

vivienda del arrendatario y que cumpla los requisitos y condiciones establecidos para los contratos de arrendamiento de viviendas. Esta condición excluiría del ámbito de aplicación las viviendas que se destinen a satisfacer necesidades temporales, como podrían ser las viviendas dedicadas al arrendamiento en temporada de vacaciones.

Asimismo, se asimilarán a viviendas del mobiliario, los trasteros, plazas de garaje con el máximo de dos y cualesquiera otras dependencias, espacios arrendados o servicios cedidos como accesorios a la finca por el mismo arrendador, excluidos los locales de negocio, siempre que se arrienden conjuntamente con la vivienda.

La aplicación de este régimen fiscal especial requiere el cumplimiento de los siguientes requisitos:

a) Que el número de **viviendas arrendadas** u ofrecidas por la entidad en

cada período impositivo sea en todo momento **igual o superior a 10**.

b) Que la **superficie construida** de cada vivienda **no exceda** de 135 metros cuadrados.

c) Que las **viviendas** permanezcan **arrendadas** u ofrecidas en arrendamiento durante **al menos siete años**. Este plazo se computará de la siguiente manera:

□ En el caso de viviendas que figuren en el patrimonio de la entidad antes del momento de acogerse al régimen, desde la fecha de inicio del período impositivo en que se comunique la opción por el régimen, siempre que a dicha fecha la vivienda se encontrara arrendada.

□ En el caso de viviendas adquiridas o promovidas con posterioridad por la entidad, desde la fecha en

que fueron arrendadas por primera vez por ella.

El incumplimiento de este requisito implica, para cada vivienda, la pérdida de la bonificación. Junto con la cuota del período impositivo en el que se produzca el incumplimiento, debe ingresarse el importe de las bonificaciones aplicadas en la totalidad de los períodos impositivos en los que hubiera resultado de aplicación este régimen especial, sin perjuicio de los intereses de demora, recargos y sanciones que, en su caso, resulten procedentes.

a) Que las actividades de promoción inmobiliaria y de arrendamiento sean objeto de **contabilización separada** para cada inmueble adquirido o promovido, con el desglose que resulte necesario para conocer la renta correspondiente a cada vivienda, local o finca registral independiente en que éstos se dividan.



Fiscal

b) En el caso de entidades que desarrollen actividades complementarias a la **actividad económica principal de arrendamiento de viviendas**, que **al menos el 55%** de las rentas del período impositivo, excluidas las derivadas de la transmisión de los inmuebles arrendados una vez transcurrido el período mínimo de mantenimiento, tengan derecho a la aplicación de la bonificación para las rentas procedentes del arrendamiento de viviendas.

La opción por este régimen debe comunicarse a la Administración tributaria y se aplicará en el período impositivo que finalice con posterioridad a dicha comunicación y en los sucesivos que concluyan antes de que se comunique a la Administración tributaria la renuncia al mismo.

En cuanto a la incompatibilidad con otros regímenes especiales, cuando a

la entidad le resulte de aplicación cualquiera de los restantes regímenes especiales –excluyendo el de consolidación fiscal, transparencia fiscal, transparencia fiscal internacional y el de fusiones, escisiones, aportaciones de activo y canje de valores y el de determinados contratos de arrendamiento financiero– no puede optar por este régimen. No obstante, las entidades a las que les sean aplicables los incentivos fiscales para las empresas de reducida dimensión, pueden optar entre aplicar dichos incentivos o aplicar el régimen de entidades dedicadas al arrendamiento de vivienda.

Modificaciones con el texto anterior

Son numerosas las diferencias que separan este texto con el anterior, por eso vamos a destacar las fundamentales y más importantes, que hacen que este nuevo régimen especial sea mucho más fácil de aplicar.

1. En el régimen anterior sólo podían acogerse las entidades que se dedicaran en exclusividad al arrendamiento de viviendas, que sería compatible con el de locales de negocio y plazas de garaje, siempre que su valor contable no excediera del 20 % del valor del total de inversión en viviendas.
2. Al menos un tercio de las viviendas arrendadas debían incorporar en el contrato de arrendamiento una opción de compra de la vivienda.
3. Además, distinguía entre viviendas de protección oficial o declaradas protegidas y viviendas libres, exigiendo distintos requisitos según fueran de una u otra modalidad.
4. Especifica la variación máxima que podía sufrir la renta acordada en el contrato de arrendamiento, durante los primeros cinco años, ajustándola a la variación porcentual experimentada por el Índice General de Precios al Consumo.
5. La aplicación de este régimen especial era incompatible con la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios.
6. Las viviendas debían permanecer arrendadas u ofrecidas en arrendamiento durante al menos 15 años.

Bonificaciones

Son varias las bonificaciones y facilidades que establece este régimen especial.

- Se mantiene la bonificación del 85% de la cuota íntegra para las rentas procedentes del arrendamiento de viviendas y se suprime la bonificación para las rentas derivadas de su transmisión. Dicha bonificación será del 90% cuando el arrendamiento de viviendas sea a discapacitados y



Fiscal



en la vivienda se hubieran efectuado las obras e instalaciones de adecuación necesarias.

- La renta bonificada estará integrada para cada vivienda por el ingreso íntegro obtenido, minorado en los gastos directamente relacionados con la obtención de dicho ingreso, así como en la parte proporcional de gastos generales que le corresponda.
- A los dividendos o participaciones en beneficios distribuidos con cargo a las rentas a las que haya resultado de aplicación la bonificación, cualquiera que sea la entidad que los distribuya, el momento en el que el reparto se realice y el régimen fiscal aplicable a la entidad en ese momento les será de aplicación la deducción para evitar la doble imposición interna. No serán objeto de eliminación

dichos beneficios cuando la entidad tribute en el régimen de consolidación fiscal. A estos efectos, se considera que el primer beneficio distribuido procede de rentas no bonificadas.

- La deducción a las rentas derivadas de la transmisión de participaciones en el capital, de entidades que hayan aplicado este régimen fiscal y que se correspondan con reservas procedentes de beneficios no distribuidos bonificados, se reducirá en un 50%, cualquiera que sea la entidad cuyas participa-

ciones se transmiten, el momento en el que se realice la transmisión y el régimen fiscal aplicable a las entidades en ese momento. No serán objeto de eliminación dichas rentas cuando la transmisión corresponda a una operación interna dentro de un grupo fiscal.

- Además de estas bonificaciones fiscales, y en virtud de la promoción pública del régimen, los notarios y registradores colaborarán con la no percepción de aranceles al realizar las escrituras públicas.

fiscal social contable gestión administrativa administración de fincas gestión inmobiliaria

Quantormorfosis

- 1 • Acción y efecto de acceder a las obras especializadas de Quantor en Internet.
- 2 • Búsquedas más precisas, mayor interrelación documental, contenidos más amplios. Todo actualizado diariamente.
- 3 • Nueva interfaz de usuario aún más sencilla que facilita la obtención de los mejores resultados cuando y donde los necesite.

Todo Quantor en **Internet**

902 44 11 88
www.quantor.net

Quantor
Grupo Editorial
evolución

Entrevista Entrevista

“Las pymes acusan la falta de competitividad de la economía española”

Jesús Bárcenas, Presidente de CEPYME



La economía española necesita reformas para mejorar su competitividad y su productividad, objetivo que persigue la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME). Su Presidente, Jesús Barcenas, nos explica cómo mejorar el entorno en el que se desenvuelven las pymes.

Entrevista

Jesús Bárcenas, empresario de Ciudad Real, ha sido reelegido en abril presidente de CEPYME. CEPYME es una organización profesional de ámbito nacional para la defensa, representación y fomento de los intereses de la pyme y el empresario autónomo. Reconocida como Organización Empresarial más representativa en el ámbito estatal, tiene como principal propósito atender las necesidades de sus afiliados y difundir la información que les pueda afectar.



El pasado mes de abril ha sido reelegido como Presidente de la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME). ¿Cuáles son los objetivos que se ha fijado al frente de CEPYME en esta nueva etapa?

Los objetivos para este nuevo mandato, que inicio con la misma ilusión y responsabilidad que el primero, son también una continuación del trabajo que hemos venido desarrollando en estos cuatro años, es decir, la mejora del entorno en el que se desenvuelven las pymes y los empresarios autónomos.

En este sentido, vamos a seguir trabajando para mejorar e impulsar la formación de empresarios y trabajadores, potenciar la implantación y el uso de las nuevas tecnologías en las pymes, fomentar la internacionalización de estas empresas, avanzar en la simplificación administrativa y burocrática que rodea el ejercicio de la actividad empresarial y estimular el nacimiento

y consolidación de nuevas vocaciones empresariales.

Ello sin olvidar el ejercicio de nuestras labores de representación y defensa de los intereses de las pequeñas empresas y de los empresarios autónomos ante las distintas administraciones, en colaboración con nuestras organizaciones miembros.

En su discurso de reelección anunció su intención de crear un Consejo Asesor de CEPYME, integrado por personalidades de reconocido prestigio en el ámbito empresarial de las pymes para incorporar "experiencias y puntos de vista valiosos y constructivos". ¿En qué situación se encuentra esta iniciativa?

Estamos trabajando para poner en marcha este Consejo lo antes posible, porque creemos que puede ser un instrumento muy eficaz para mejorar el conocimiento de la realidad y de las necesidades de las empresas de menor dimensión.

¿Cuál es su evaluación del Acuerdo firmado recientemente entre empresarios y sindicatos con el Gobierno sobre la reforma del mercado de trabajo?

El Acuerdo para la Mejora del Crecimiento y del Empleo que las organizaciones empresariales y sindicales y el Gobierno hemos firmado

"El Acuerdo para la Mejora del Crecimiento y del Empleo es, ante todo, una nueva muestra de la eficacia del diálogo social como instrumento de relación y de trabajo entre los interlocutores sociales y la mejor manera para impulsar las reformas que necesita nuestra economía y nuestro mercado de trabajo."

Entrevista

“El problema más grave de la economía española es la creciente y preocupante pérdida de competitividad y la baja productividad de nuestra economía. De ahí la necesidad de llevar a cabo las necesarias reformas que permitan mantener el pulso económico y el ritmo de creación de empleo mostrado en los últimos años.”

recientemente es, ante todo, una nueva muestra de la eficacia del diálogo social como instrumento de relación y de trabajo entre los interlocutores sociales y la mejor manera para impulsar las reformas que necesita nuestra economía y nuestro mercado de trabajo.

Se trata del mejor acuerdo de los posibles y representa un importante paso adelante en la mejora del mercado de trabajo y en las condiciones para favorecer la creación y la estabilidad en el empleo. En este sentido, creo que, sin que este acuerdo y sus contenidos agoten las necesidades de flexibilidad que nuestro mercado laboral necesita, sí puede valorarse como un instrumento muy útil y válido para potenciar el empleo y su estabilidad, respetando al mismo tiempo los ámbitos de flexibilidad en las relaciones laborales que nuestras empresas necesitan de modo creciente.

El modelo de crecimiento de nuestro país, basado en el consumo interno y la construcción, ¿tiene fecha de caducidad? ¿Qué riesgos conlleva?

La economía española ha vivido en los últimos años un intenso proceso de crecimiento económico, por encima de la media europea, que ha estado acompañado de un fuerte ritmo de creación de empleo. Como usted señala, esta coyuntura económica se ha apoyado en un modelo de crecimiento basado en el impulso de la demanda interna y de la construcción.

Un modelo que como ha señalado la propia Comisión Europea, empieza a dar síntomas de agotamiento y sobre el que pesan además riesgos e incertidumbres importantes. Me estoy refiriendo a la acumulación de un significativo diferencial de precios y costes con respecto a la Unión Europea; un reducido crecimiento de la productividad y un progresivo incremento del déficit exterior de nuestra economía. Detrás de esta situación se encuentra el que es problema más grave de la economía española: la creciente y preocupante pérdida de competitividad y la baja productividad de nuestra economía. De ahí la necesidad de llevar a cabo las necesarias reformas que permitan mantener el pulso económico y el ritmo de creación de empleo mostrado en los últimos años.

Desde CEPYME consideran que es necesario introducir cambios en la Ley de Igualdad. ¿Cuáles son los aspectos que más les preocupan a los empresarios a este respecto?

La primera crítica que los empresarios hacemos al actual anteproyecto de ley orgánica de Igualdad es que en la elaboración del mismo no se han tenido en cuenta para nada las propuestas que las organizaciones empresariales hemos formulado en la correspondiente mesa de diálogo.

Sería erróneo interpretar nuestras objeciones a este texto como una postura contraria a los objetivos que con el mismo se persiguen. Los empresa-

rios españoles estamos plenamente convencidos y comprometidos con la igualdad y con la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo y a la dirección de las empresas, ya que ésta es una de las mejores fórmulas para incrementar la productividad y la competitividad de la economía española, pero no compartimos la forma en que se ha aprobado este texto ni el contenido concreto de algunas de las medidas que en él se contemplan para lograr este objetivo.

Esta Ley, en su actual formulación, en lugar de promover y estimular medidas de igualdad, como sucede en otros países de nuestro entorno europeo, pone el énfasis en el mero cumplimiento formal de obligaciones impuestas, genera incertidumbre e inseguridad jurídica, interfiere en la gestión de las empresas y puede poner en riesgo el proceso de incorporación de las mujeres al mercado de trabajo que se ha venido produciendo en los últimos años si obliga a que las empresas tengamos que abandonar las prácticas y procedimientos que tan buenos resultados han demostrado, para cumplir una Ley que, en muchas de sus formulaciones, es menos práctica y eficaz que la experiencia cotidiana.

Por eso, desde CEOE y CEPYME hemos ofrecido al Gobierno nuestra colaboración para incorporar los cambios necesarios en el mencionada anteproyecto hasta que se formalice como proyecto de ley, con el fin

Entrevista

de conseguir que su contenido sea respetuoso con los compromisos asumidos por todos y eficaz para conseguir el objetivo compartido de favorecer la igualdad y una mayor presencia de la mujer en todos los ámbitos de la sociedad.

Jesús Bárcenas aboga por la mejora de la competitividad y de la productividad. ¿Qué hace falta para que nuestra economía y nuestras empresas avancen en esa dirección?

Desde CEOE y CEPYME hemos presentado un amplio conjunto de propuestas encaminadas a mejorar nuestra capacidad competitiva, entre ellas, el incremento de las inversiones en I+D+i, la mejora de las infraestructuras; una mayor flexibilidad en las relaciones laborales compatible con la estabilidad en el empleo o la reducción de los costes laborales, entre otras. Además de un marco regulatorio libre de incertidumbres y en donde las actuaciones de las Administraciones no supongan un obstáculo para la toma de decisiones empresariales. Porque cada día está más claro que ya no sólo competimos las empresas entre sí en un mercado globalizado y aceleradamente cambiante, sino que competimos espacios socio-económicos más amplios: Estados y áreas supraestatales con características socioeconómicas específicas.

Las dificultades de los productos y servicios españoles para competir en el extranjero han limitado el crecimiento de las exportaciones españolas. ¿Cómo se puede potenciar una mayor inversión exterior por parte de las pymes españolas?

Es preciso favorecer la internacionalización y la apertura de nuevos mercados y en este sentido las pymes, por sus peculiares características, deben ser objeto de atención preferente, a través de medidas de asesoramiento,



asistencia y mejora de la información, así como la ayuda para asistir a ferias internacionales y el fomento de las agrupaciones de empresas para salir a los mercados exteriores.

El Plan de Consolidación y Competitividad de la Pequeña y Mediana Empresa (Plan Pyme) tiene como líneas de actuación la plena inte-

gración de la pyme en la Sociedad de la Información y la incorporación de técnicas empresariales innovadoras. ¿En qué situación está la pyme respecto a estos dos puntos de referencia?

En general, la sociedad española presenta un importante déficit tecnológico que nos sitúa a la cola de Europa y al

Entrevista



que no son ajenas las empresas y es especialmente acusado en las pymes. El desarrollo de la Sociedad de la Información es todavía insuficiente y todas las medidas que se orienten a incentivar el uso de las nuevas tecnologías y la innovación en las pymes, como es el caso del mencionado Plan, resultan bienvenidas. No obstante, sería necesario mejorar, sobre las experiencias precedentes, los mecanismos de difusión e información de estas medidas a los potenciales solicitantes para lograr una mayor eficacia de las mismas.

¿Cree suficiente el apoyo y las ayudas que recibe la pyme por parte del Estado? ¿Qué ayuda pediría a éste como prioritaria y no contemplada en los planes actuales?

Más que ayudas puntuales, lo que las pequeñas empresas y los empresarios autónomos necesitamos es un marco estable que favorezca el ejercicio de la actividad empresarial de menor dimensión y, desde este punto de vista, aún quedan algunos aspectos que se pueden mejorar, como es el

caso de la simplificación administrativa, la fiscalidad, el apoyo para acceder a la I+D+i, la flexibilidad de las relaciones laborales y el fomento del espíritu empresarial, entre otros.

¿Cómo ve la competitividad de la pyme española respecto del resto de los países de la UE?

Las pymes, al igual que las empresas de mayor dimensión, acusan la falta de competitividad que aqueja a nuestra economía y que nos sitúa en desventaja respecto de nuestras homólogas europeas.

¿La Formación Continua en la empresa es uno de los principales medios para que la pyme sea más competitiva?

La formación en todas las etapas es un elemento clave para la mejora de la competitividad y por ello los empresarios hemos apostado por la Formación Continua para mejorar la cualificación de empresarios y trabajadores y facilitar su adaptación a las nuevas demandas del mercado. Desde el primer acuerdo de Formación Continua hasta la actualidad, CEPYME ha propiciado el acceso de las pymes y de los empresarios autónomos a formación y creo que, gracias a ello, miles de pequeñas empresas y de autónomos han podido acceder a mejoras formativas que, de otra forma, les hubiesen resultado prácticamente inalcanzables.

¿Qué papel ha desempeñado usted en la creación de la CEAT y cómo evalúa el proyecto sobre el Estatuto del Trabajador Autónomo?

Desde CEPYME hemos impulsado en los dos últimos años el nacimiento y consolidación de la Federación Española de Autónomos CEAT hasta convertirse en lo que es actualmente: la organización representativa de los empresarios autónomos, reconocida por la Administración y los medios de comunicación y que ha jugado un

Entrevista

papel activo en las reuniones para el estudio del Estatuto del Trabajador Autónomo.

Respecto a este proyecto, debo decirle que el Informe presentado por el grupo de Expertos sobre el Estatuto constituye un documento de diagnóstico útil para el debate y propone un texto articulado que ha sido incorporado en una gran medida a los primeros borradores del proyecto normativo del Gobierno. Tanto desde CEAT como desde CEPYME valoramos positivamente la calificación llevada a cabo por los expertos al reconocer de manera nítida la naturaleza civil o

“Las pequeñas empresas y los empresarios autónomos necesitamos un marco estable que favorezca el ejercicio de la actividad empresarial de menor dimensión y aún quedan algunos aspectos que se pueden mejorar, como es el caso de la simplificación administrativa, la fiscalidad, el apoyo para acceder a la I+D+i, etc.”

mercantil de las actividades económicas llevadas a cabo por los autónomos, tanto en sus relaciones con las empresas como entre sí, y la radical exclusión del ámbito laboral y sindical como regulador de este tipo de actividades.

Desde este punto de vista, creemos que si se recogen las observaciones que hemos realizado sobre los primeros borradores del Proyecto de Ley, el texto puede contribuir a generar un marco de seguridad jurídica, económica y social para el desarrollo de las actividades empresariales de carácter autónomo, despejando las incertidumbres y temores que sobre el mismo se han generado desde ciertos ámbitos. Confiamos en que la incorporación de nuestros puntos de vista sirva para dar consistencia y coherencia a una norma que debe proporcionar seguridad jurídica a todos los operadores en este segmento tan importante de nuestra economía.



Pedro Toledano
ADADE



Luces y sombras en la modificación del Impuesto sobre Sociedades

Antonio J. Pérez Madrid
ADADE Murcia

Aunque paulatinamente se reducirá el gravamen en las grandes empresas y en las Pymes, el 'nuevo' Impuesto de Sociedades al mismo tiempo supondrá la desaparición de algunas importantes deducciones que hoy se obtienen por invertir en capítulos relativos a exportación, medioambiente, formación o I+D.

El nuevo anteproyecto de Ley de modificación parcial del Impuesto sobre Sociedades, redactado recientemente por el Gobierno y pendiente de aprobación en los próximos días, establece una serie de modificaciones importantes que van a afectar a todas las empresas.

En primer lugar, se irá reduciendo de forma paulatina el tipo general de gravamen, de forma que a partir del 2011 quede fijado el tipo general en un 30% para las grandes empresas



(actualmente es del 35%), y para las pymes quedará fijado en un 25% para la base imponible que no supere una determinada cuota, tributando el resto al tipo general manifestado, que actualmente se encuentra en el 30%. En el mencionado anteproyecto, el Gobierno ha concebido que esta rebaja se lleve a cabo gradual-



Fiscal



2007 que el tipo de retención que efectúen las sociedades se sitúe en el 18%, cuando actualmente está en el 15%.

Al mismo tiempo, también para el 2007, la citada Ley establece en sus disposiciones transitorias la eliminación del Régimen Fiscal de las Sociedades Patrimoniales y se establece el régimen transitorio para las mismas.

“En definitiva, todas estas novedades destinadas a lograr una mayor equidad en el tributo, una mayor coordinación fiscal internacional y que la fiscalidad no distorsione la libertad de movimiento de capitales, no dejan de ser un enrevesado articulado donde no se sabrá si se producirá una rebaja fiscal pura en el impuesto de las sociedades de las empresas murcianas”, concluyó el experto en temas fiscales de Carrillo Asesores.

mente, desde 2007 a 2011. Por ello, ya el año que viene, el tipo impositivo general será del 34% y para las pymes del 29%.

El nuevo anteproyecto de Ley de modificación parcial del Impuesto sobre Sociedades también establece para el

Pero, según explicó Antonio Juan Pérez Madrid, Coordinador del Departamento Tributario de Carrillo Asesores de Murcia, “aun así no es oro todo lo que reluce porque esta rebaja va unida a la supresión de una serie de bonificaciones y deducciones que actualmente están en vigor a través del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades y que serán eliminadas completamente en 2011”.

En opinión de Pérez Madrid, “con la entrada de esta nueva Ley se verán mermadas una serie de deducciones muy importantes que hasta hoy eran muy empleadas por las empresas murcianas para incentivar la realización de determinadas actividades, como pueden ser las de deducciones relativas a empresas exportadoras, medioambiente, formación, y otras análogas destinadas a la innovación tecnológica e I+D...” Al igual que el tipo de gravamen, se irá reduciendo el porcentaje de estas deducción de 2007 a 2011, fecha en la que se eliminarán por completo.





En busca del Estatuto del Trabajador Autónomo

Florentino Moreno López
 ADADE Guadalajara

Estoy afiliado a OPA, Organización de Profesionales y Autónomos desde febrero de 1991. A los pocos meses de mi afiliación fui nombrado Secretario General de OPA, Provincia de Guadalajara y miembro de la Ejecutiva Nacional, en calidad de Secretario Nacional para Relaciones Institucionales (1991-1993), y durante dos años (1994-1995) fui nombrado Secretario General Nacional, precisamente el tiempo en que se redactó nuestra propuesta de Estatuto del

Trabajador Autónomo. Actualmente soy miembro de la Comisión Nacional de Gobierno y Presidente de OPA, Provincia de Guadalajara

Pues bien, dicen que un pequeño grupo de ciudadanos concienciados y compenetrados pueden cambiar el mundo. Esta afirmación, que a primera vista parece un exceso verbal, quizás no sea tanto si tenemos en cuenta que la primera Ley de Seguridad Social data de 1950, el primer Estatuto del Trabajo es de 1960, el primer Real Decreto del RETA es de 1967, la Ley de Organización Sindical es de 1968, la primera asociación empresarial se constituyó en 1968, OPA se constituye en 1991 y el primer borrador de OPA se redacta en 1995, y en 2005 aparece un borrador de Estatuto del Trabajador Autónomo, redactado por el Gobierno. Sin duda nos podíamos remontar aún más en la historia legal de los Trabajadores Autónomos, mas mencionando estas fechas estimo que es suficiente para perfilar el largo camino que ha seguido esta figura hasta llegar a 2005, año en el que el actual equipo de Gobierno saca a la luz su borrador de Estatuto del Trabajador Autónomo, que tal vez se convierta en texto legal en este mismo año o en el próximo a no mas tardar.

Estamos en condiciones de afirmar que el borrador elaborado allá por 1.995 ha sido inspirador del decreto de IT, de la Ley de contabilidad simplificada, de la sociedad unipersonal, y muy recientemente del renacimiento de los gremios, y todo ello como pie-

zas fundamentales, de lo que finalmente estamos cerca de conseguir como conjunto y marco legal largamente perseguido: **el Estatuto del Trabajador Autónomo.**

Para nosotros el trabajador autónomo es alguien capaz de diseñar un proyecto laboral, organizarlo, ponerlo en marcha y llevarlo hasta el destino final, después de incontables horas de trabajo. Alguien que no tiene en su diccionario la palabra desánimo. Alguien capaz de seguir adelante a pesar de los enormes obstáculos que encuentra cada día y no es el menor la falta de amparo y protección en momentos delicados, cuando no auténtico y desafortunado castigo del entorno social, y es capaz, repito, de sobreponerse y terminar la tarea comenzada. Por él ha merecido la pena nuestro esfuerzo conjunto.

Y ahora entremos en materia, ¿qué dice el borrador del Estatuto elaborado por el Gobierno?, ¿cumple todas las expectativas de este colectivo? Humildemente diría que todas de momento no, aunque muchas sí y algunas significan un gran paso al frente del colectivo.

El borrador consta de cinco títulos, varios capítulos, 27 artículos, una disposición adicional, cinco disposiciones finales y disposición derogatoria única.

El **artículo 1**, que trata del ámbito de aplicación, apartado uno, nos parece acertado en su definición, pero en el apartado dos tratan de pasar por la puerta falsa una serie de grupos cuyas características no encajan en absoluto



Laboral

en la figura del trabajador autónomo. ¡Mal empezamos! ¿Por qué este empeño secular de los que gobiernan en hacer un cajón de sastre donde supuestamente todo cabe?

Por fin vemos en el **artículo 9**, que trata de **garantía retributivas y económicas**, algo novedoso, valiente y justo, cuando en el apartado 4 se dice que son inembargables los ingresos mensuales medios, y completa su feliz y osado texto en el apartado 5, que dice que son inembargables los bienes inmuebles y muebles no suntuarios afectos a atender las necesidades económicas domésticas cotidianas del trabajador autónomo. Ambos apartados quizás justifican la aparición de este marco legal y son un haz de luz que casi logra borrar las sombras que sin duda tiene.

No entendemos lo que persigue el legislador en el **capítulo 2** que trata del trabajador autónomo dependiente. ¿Cómo puede ser autónomo y dependiente? De nuevo la pregunta: ¿qué pretende el legislador o el que sopla al legislador?

Sobre todo echamos en falta algún artículo que trate de la fiscalidad del autónomo, siquiera sea de forma sucinta, como otros artículos han mencionado cuestiones muy de pasada, y de otra cuestión que sabemos preocupa mucho al colectivo, como es la competencia desleal de los clandestinos o lo que se ha dado en llamar, economía sumergida, y lo lamentamos igualmente.

Como resumen final debemos decir que el texto del borrador resulta tras-

cedental para el colectivo, con algunas medidas vanguardistas, pero sin duda puede y se debe mejorar. Hay que superar de una vez por todas esa equivocada idea que algunos administradores y representantes del pueblo tienen sobre este colectivo como no merecedor de respeto por trampo y difícil de controlar y vigilar, porque, señores, no lo es ni más ni menos que cualquier otro colectivo, y conviene recordar que alguno pesa excesivamente y es un lastre para el desarrollo social, y sin duda ese no es el caso del Trabajador Autónomo. Cuanto antes esté claro el marco de actuación de este colectivo, cuanto antes se le deje de discriminar, cuanto antes se le tenga el respeto y la consideración que merece, mucho mejor será para todos.

En Reddis hacemos de tu móvil una herramienta de salud

Nuevo servicio SMS recordatorio de visitas

Reddis, la primera mutua que recuerda las visitas mediante un mensaje al teléfono móvil.

Una forma rápida, sencilla y directa de comunicarnos. Con un mensaje recordamos la asistencia a las visitas concertadas. Para tenerlo presente en todo momento.

Contacta con Reddis y conoce todas las ventajas que te podemos ofrecer a ti y a tu empresa.

www.reddis.org

Reddis
Unión Mutua

Confianza a tu alcance



Forme parte de uno de los principales grupos asesores a nivel nacional

ADADE le ofrece un grupo empresarial capaz de prestar servicios de asesoría integral en cualquier punto del País, contando con una marca que cada día tiene más prestigio.

ADADE le ofrece la utilización de reconocidas bases de datos de legislación y jurisprudencia, instaladas en el servidor y red de Intranet propios.

ADADE cuenta con un manual de calidad realizado por sus profesionales para optimizar los métodos de trabajo, e incrementar los resultados.

ADADE le posibilita el ofertar un mayor número de servicios con una gran calidad.

ADADE dispone de planes de formación para todos los niveles profesionales del despacho.

ADADE dispone de una red de profesionales distribuidos por toda la geografía nacional para solventar los problemas planteados por los clientes.

ADADE dispone de una central de compras, así como preferencias en las negociaciones con entidades.

ADADE le ofrece el poder beneficiarse de las campañas de comunicación y de los soportes publicitarios editados.

ADADE le permite aprovechar la redacción de boletines informativos, que los distintos departamentos, emiten para sus clientes.

ADADE le ofrece en definitiva una Imagen de Marca de reconocido prestigio.

Solicitud de Información

Nombre y apellidos:

Empresa:

Cargo: E-mail:

Dirección:

Cód. Postal y Población: Provincia:

Teléfono: Móvil: Fax:

Estoy interesado en recibir información sobre la incorporación al grupo ADADE como:

Asociado Franquiciado Colaborador/Partner

Deseo recibir de forma periódica y gratuita la revista **Actualidad Empresarial**.

Deseo recibir presupuesto, sin compromiso alguno de su servicio de

Remitir la presente solicitud a ADADE, al nº fax 925 214 619

En cumplimiento de la Ley de Protección de Datos de Carácter Personal, ADADE, S.A. le informa que los datos recogidos serán incluidos en las bases de datos de las cuales es responsable, para las finalidades arriba expresadas. Podrá ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición dirigiéndose por escrito al "Departamento de Protección de Datos" de ADADE, en la Calle Fernando Garrorena, nº 6 of. 5 06011 Badajoz



La permuta inmobiliaria desde el punto de vista del Impuesto de Sociedades y de la Ley del I.R.P.F.

Vicente J. Salcedo Martín
ADADE Toledo



El presente artículo tratará de dar una visión fiscal de las operaciones de permuta inmobiliaria, desde el punto de vista del comprador y del vendedor, teniendo en cuenta para este último si se trata de persona física o jurídica, todo ello ante la gran importancia de estas operaciones en el día de hoy.

A los efectos de nuestro estudio, analizaremos una permuta de un solar:

1. Partiendo primero de la premisa que tanto el vendedor como el comprador son sujetos del impuesto de sociedades

Desde el punto de vista contable, las normas de contabilización de estas operaciones vienen indicadas en la Resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) de 30 de julio de 1991, así como en la Orden del 28 de Diciembre de 1994, por la que se

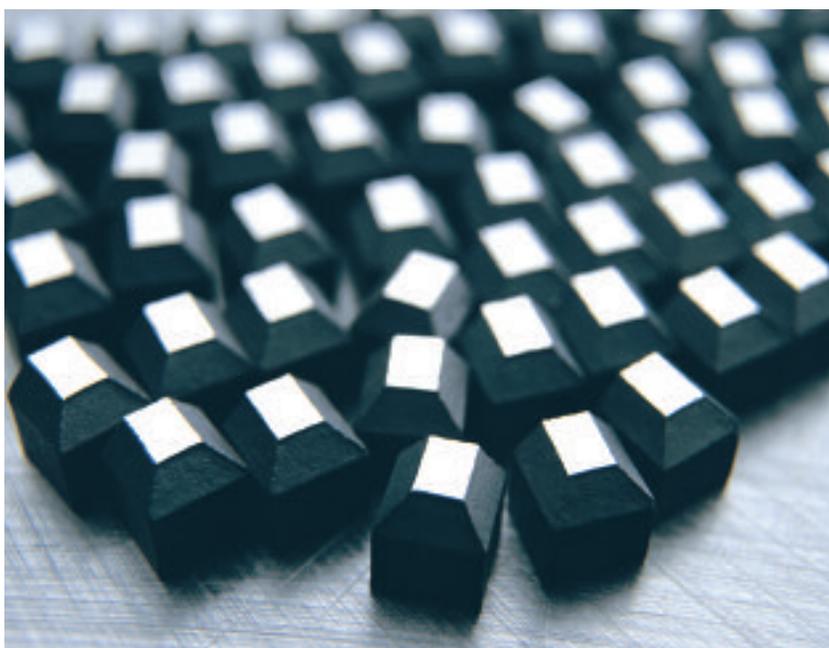
aprueban las normas de adaptación al Plan General de Contabilidad de las Empresas Inmobiliarias, donde se desarrolla en la norma 13ª, apartado "f", las denominadas "valoraciones de terrenos adquiridos a cambio de construcciones futuras".

Normas contables para el cedente

La Orden antes indicada nos viene a decir que el **valor del bien cedido para el cedente** será el valor neto contable (diferencia entre el valor de adquisición y su amortización contable, no teniéndose en cuenta las correcciones reversibles como pueden ser las provisiones), teniendo en cuenta que el valor de adquisición de las construcciones

futuras está compuesto por: el valor neto contable del bien cedido con el límite del valor de mercado del bien si éste fuera inferior. A partir de aquí se dan dos circunstancias:

- Que el valor de mercado sea inferior al valor neto contable, teniendo que contabilizarlo el adquirente por este valor, reflejándose la pérdida contable por diferencia entre ambos valores.
- Que el valor de mercado sea superior al valor neto contable, teniendo que contabilizarlo el adquirente por el valor neto contable, no generando nunca ingreso contable esta diferencia de



Contable-Fiscal



valoración, en base al criterio de prudencia.

Normas contables para la empresa promotora adquirente del solar

Las construcciones futuras se valorarán teniendo en cuenta la estimación del coste futuro de la construcción. Por lo tanto, los promotores en base a su experiencia procederán a contabilizar el solar recibido en su cuenta de existencias por esta estimación de costes, contabilizando la deuda contraída con el dueño del solar, en una cuenta acreedora, pudiendo producirse ajustes positivos o negativos en esta valoración, dependiendo del coste final de las obras

Normas fiscales para la Sociedad Cedente

El artículo 15.2 e) de la LIS establece que en los elementos adquiridos por permuta inmobiliaria, la Entidad Cedente integrará dentro de su Base Imponible la diferencia entre el **Valor Normal de Mercado del solar** (el art. 16.3 de la LIS prevé

métodos para su cálculo) en cuestión y el Valor Neto contable del mismo, criterio éste que choca de frente con la normativa contable, lo que se traducirá en ajustes extracontables para la determinación de la Base Imponible, a saber:

- Si el valor de mercado del elemento recibido fuera inferior al valor neto contable del elemento cedido, en este caso, la normativa contable coincide con la fiscal, estando valorado el mismo por el valor de mercado, estando reflejada la pérdida contable, la cual será fiscalmente deducible.
- Si el valor de mercado del elemento recibido fuera superior al valor neto contable del elemento cedido, en este caso, la normativa contable y la fiscal chocan, debiendo realizarse un ajuste extracontable positivo en la Base Imponible que refleje dicha diferencia, procediendo a anular las provisiones dotadas, sobre las cuales no se realizará ningún ajuste extracontable para paliar el ingreso procedente de su anulación.

El período impositivo donde se debe realizar lo expuesto en el artículo 15.2 e) de la LIS, será el del período impositivo donde se realice la operación, procediendo a neutralizar este impuesto anticipado por parte del cedente, con la realización de ajustes extracontables negativos en un futuro, según el artículo 18 de la LIS, según la naturaleza del bien adquirido:

- Inmovilizado no amortizable: cuando se transmita, ya que el **valor fiscal de adquisición** será superior al contable.
- Inmovilizado amortizable: en los períodos que resten de vida útil, aplicando a la diferencia fiscal, el método de amortización que se viniera utilizando.
- Elementos de Activo Circulante: en el período que devenguen ingresos.

Aplicación del Mecanismo de corrección Monetaria

También habrá que tener en cuenta que cuando se impute a la Base Imponible la diferencia que nos ocupa, habrá que tener en cuenta los mecanismos de corrección monetaria expuestos en el art. 15.10 de la LIS, siempre y cuando el elemento en cuestión forme parte del inmovilizado material y no estuviera contabilizado como una existencia.

Como sabemos todos, la corrección monetaria sería la diferencia entre el valor de adquisición actualizado, sumando las mejoras actualizadas en su caso, restando a todo ello las correspondientes amortizaciones actualizadas, y a la cantidad así obtenida se le resta el valor neto contable del elemento en cuestión. A esta cantidad se le aplicaría el coeficiente k , resultante de aplicar la fórmula indicada a conti-

Contable-Fiscal

nuación, siempre y cuando fuera inferior o igual a 0,4. De modo contrario no se aplicaría el mencionado coeficiente, al tener mucho peso los Fondos Propios, entendiendo que la inflación ha tenido poco reflejo en el Balance de nuestra Entidad.

$$\frac{\text{FONDOS PROPIOS}}{\text{PASIVO TOTAL-DERECHOS DE CRÉDITO-TESORERÍA}} = k$$

Aplicación del Mecanismo de Operaciones a Plazo

Será de aplicación para el cedente este mecanismo expuesto en el art. 19 de la LIS, cuando se genere la renta positiva destinada a incrementar en la Base Imponible, siempre y cuando el período transcurrido entre la venta del solar y la entrega del bien sea superior a un año. Ello ocasionaría un ajuste extracontable temporal negativo, procediendo su neutralización con la realización del ajuste extracontable positivo en el período que se recibiera la edificación.

Posibilidad de aplicación de la exención por reinversión de Beneficios Extraordinarios prevista en el art.42 de la LIS

Esta posibilidad sería factible siempre y cuando lo que se permutara formara parte del inmovilizado material y lo que se recibiera también formara parte del mismo, siempre y cuando se cumpliera el requisito temporal de la reinversión dentro de los 3 años contados desde la fecha de la puesta a disposición del elemento patrimonial transmitido. Obviamente si por parte del promotor de superara esta barrera temporal, se perdería del derecho a la deducción aquí indicada.

Una vez que tuviéramos derecho a la aplicación de este precepto, se podría compatibilizar esta deducción con el régimen fiscal de las operaciones a plazo, reguladas en el artículo 19 de la LIS, de tal manera que si, por ejemplo, realizáramos una operación de permuta en la cual cedemos un solar cuyo valor neto contable es de 60.000 euros y el valor de mercado del elemento



recibido es de 100.000 euros y nos lo entregan en el ejercicio X+3, la tabla quedaría de la siguiente manera:

EJERCICIO	PORCENTAJE ANUAL DE RENTA INCLUIDA EN LA BASE IMPONIBLE	IMPORTE ACUMULADO DE RENTA INCLUIDO EN LA BASE IMPONIBLE	IMPORTE DE LA REINVERSIÓN REALIZADA	PORCENTAJE DE LA REINVERSIÓN REALIZADA	BASE DE DEDUCCIÓN ART. 42	IMPORTE DE LA DEDUCCIÓN ART. 42
X0	0%	0	0	0%	0	0
X+1	0%	0	0	0%	0	0
X+2	0%	0	0	0%	0	0
X+3	100%	40.000	100.000	100%	40.000	8.000

Nota 1ª: en el ejercicio X0, se produciría un ajuste extracontable positivo por importe de 40.000 euros, a la vez de realizar un ajuste extracontable negativo en virtud al art. 19.4 por otros 40.000 euros, con lo cual neutralizaríamos la renta imputada.

Nota 2ª: a título de comentario, y aunque no encaja exactamente con las operaciones a plazo de permuta, os recomiendo que miréis la contestación de la Dirección General de Tributos a la Consulta de fecha 11-10-2004, mediante la cual se varía el criterio en cuanto a la compatibilidad de los art.19.4 y 42 del TRLIS, en el sentido de que se pueden acoger al art. 42 las cantidades aplazadas de tributación por acogerse al art. 19.4, aunque estas se integren en la Base Imponible, pasado el plazo de 3 años para que se produzca la reinversión, siempre y cuando se haya reinvertido todo o parte en el plazo antes indicado.

Contable-Fiscal

Normas fiscales para la Sociedad Promotora Adquirente

A estas Sociedades se le producirá una renta positiva a incluir en la Base Imponible del Impuesto cuando exista diferencia entre su coste estimado de construcción (que será el valor de adquisición del solar adquirido, según la normativa contable) y el Valor Normal del Mercado indicado en el art. 15.2.e) de la LIS, procediendo a realizar este ajuste en el momento que las obras estén totalmente concluidas, siendo en este instante el momento donde se materializa la permuta.

En el caso de que se realice este ajuste extracontable positivo para el promotor, parte de la reversión del mismo se realizará en el momento en que este activo circulante se

materialice en una venta, la cual tendrá un coste fiscal de producción mayor que el contable, traduciendo esto en el correspondiente ajuste negativo en la Base Imponible.

2. Partiendo en segundo lugar, que el vendedor es persona física, y que el comprador una Sociedad sometida a las normas del Impuesto de Sociedades

Normas fiscales y contables para el promotor adquirente del local

Son de aplicación todas y cada una de las directrices fiscales y contables indicadas para el caso anterior.

Normas fiscales para el cedente persona física

En las operaciones de permuta en las cuales medie un período de

tiempo superior a un año hasta que se entregue la obra permutada, sería de aplicación el art.14.2.d. de la Ley del I.R.P.F. (relativo a operaciones de pago aplazado) a la ganancia patrimonial obtenida, surgida de la diferencia entre el valor normal de mercado del bien recibido y el precio de adquisición, más mejoras y menos amortizaciones en su caso, todo ello actualizado con los correspondientes coeficientes de actualización.

Una vez calculada la ganancia patrimonial deberemos, en primer lugar, corregirla con la aplicación de los coeficientes de actualización y, posteriormente, aplicar sobre la misma los correspondientes coeficientes de abatimiento que reducirían en una cantidad considerablemente importante la ganancia sometida a grava-





men dependiendo de la antigüedad de los mismos, según que su fecha de adquisición se acerque o no al 31-12-2004.

Hay que tener en cuenta la nueva normativa prevista, emanada del Consejo de Ministros del 20 de Enero del 2006, por medio de la

cual existe una supresión gradual en el tiempo de los coeficientes de abatimiento antes indicados, estableciéndose un régimen transitorio por el que el cálculo de la plusvalía tributable se realizará en dos tramos, el primero desde la fecha de adquisición hasta el 20 de Enero de 2006, y el segundo desde esta

fecha hasta la fecha de enajenación. A título práctico imaginemos una permuta que se realiza en octubre de 2006, siendo la fecha de adquisición el 30-9-1988, obteniendo una ganancia patrimonial de 100.000 euros una vez aplicados los coeficientes de actualización, tributaría de la siguiente manera:

1. Días desde la fecha de adquisición hasta el 20-1-2006	6.321 días.
2. Días desde el 20-1-2006 hasta el 31-10-2006	284 días.
3. Días totales de posesión.	6.605 días.

Aplicación de la fiscalidad:

- Aplicaríamos los coeficientes reductores a la ganancia obtenida en la fase a), es decir $(100.000 / 6.605) * 6.321 = 95.700,23$ euros. Aplicaríamos a los 95.700,23 euros, los coeficientes de abati-

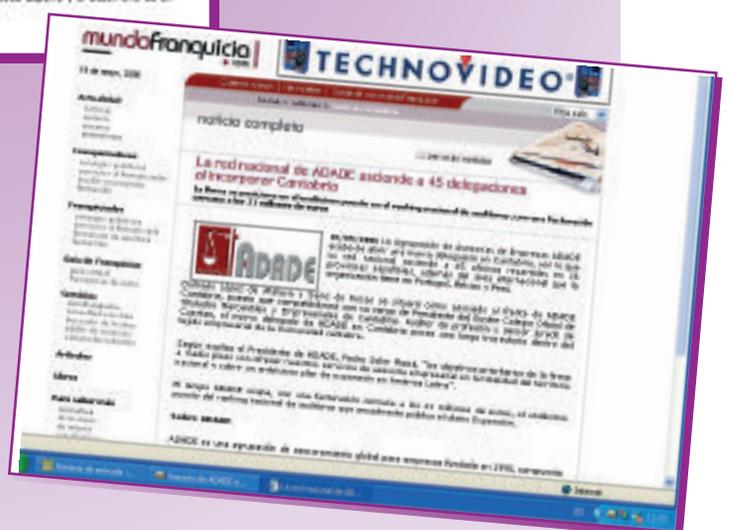
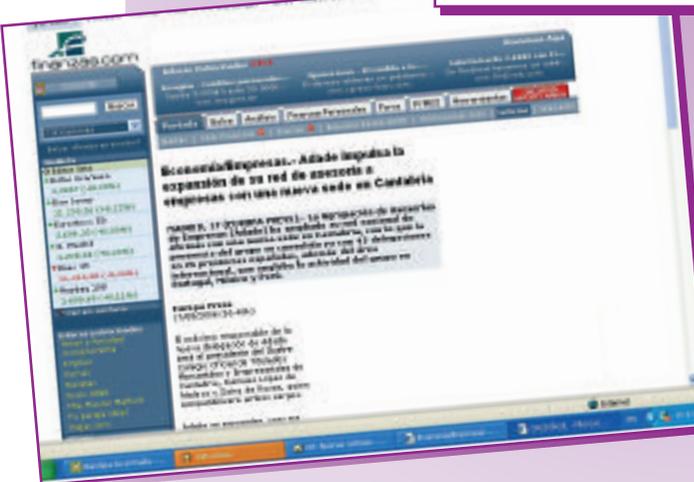
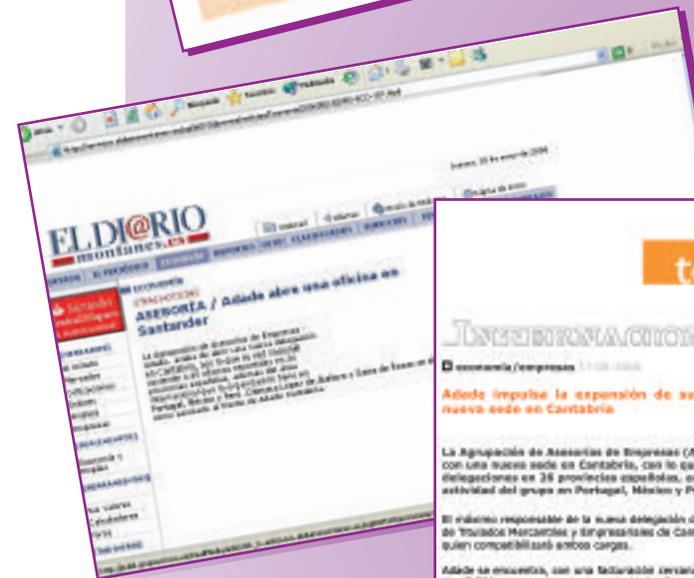
miento en función de la antigüedad, con lo que resultaría que tributaría el 22,23%, por lo tanto 21.274,16 tributarían al tipo del 18%.

- Calculamos la ganancia generada a partir del 20-1-2006, de la siguiente forma: $(100.000 / 6.605) * 284 = 4.299,77$.

La ganancia así calculada tributaría el tipo del 18%.

Ante esta reforma legislativa, cabría concluir que, si tenemos prevista hacer una permuta, cuanto más nos alejemos del 20-1-2006 para realizarla, más será la tributación de la misma.

Adade en los Medios



Los vehículos de ocasión, al alza en España

El mercado de vehículos nuevos (VN) está sufriendo un debilitamiento frente al de los vehículos de ocasión (VO), que crece a un ritmo del 6%. Por primera vez en nuestro país, en 2005 se vendieron más coches seminuevos que nuevos. En los primeros cuatro meses de 2006, la consultora Carlandia estima que la cifra de ventas de VO alcanza las 520.000 unidades, frente a las 502.500 de VN.



De hecho, según datos facilitados por la Dirección General de Tráfico (DGT) a la Federación de Asociaciones de Concesionarios de la Automoción (FACONAUTO), "el sector de los concesionarios de automóviles registró una facturación por venta de vehículos nuevos de 2.283 millones de euros en abril, lo que supone un descenso del 13,5% con respecto al mismo mes del año anterior y la primera caída de la cifra de negocio en los últimos tres años".

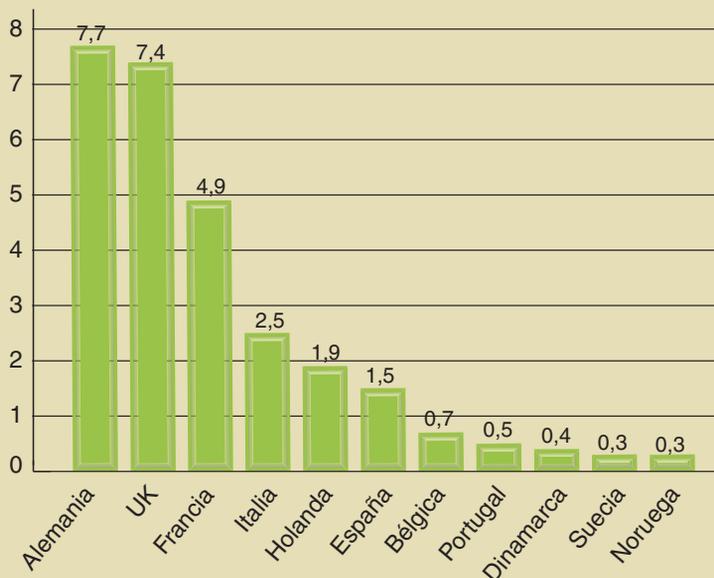
Antonio Romero-Haupold, Presidente de FACONAUTO señala que "los españoles siguen prefiriendo comprar un vehículo nuevo a uno de ocasión. Es una cuestión de cultura. No obstante, la extensión a dos años del período de garantía de un coche usado, está animando la compra de este tipo de vehículos, ya que un comprador de un vehículo de ocasión con un año de vida puede disfrutar todavía de un año

adicional de garantía y eso es muy tentador".

Dentro de Europa, España representa el 11% del mercado de vehículos nuevos matriculados, frente al 5% de vehículos de ocasión. Los fabricantes ven en este desfase una oportunidad de desarrollo. Según **Javier Ortego**, consultor de Carlandia, los fabricantes "antes de planificar reducciones de producción, y pese a las evidentes caídas de su mercado potencial, aumentan la presión comercial a sus distribuidores con una estrategia, conocida como "matriculaciones tácticas"; que no es otra cosa que auto-matriculaciones, con variadas denominaciones: Km 0, Demostración, Cortesía, Sustitución, Prensa, RRPP, etc."

España es, por lo tanto, uno de los mayores fabricantes de Europa y tiene un enorme potencial de crecimiento en el sector de los VO. Así, la evolución del mercado español, un mercado emergente que en poco tiempo se ha aproximando a los ratios europeos, ejerce una presión importante sobre su cuota de mercado. Marcas que a nivel europeo tienen cuotas de hasta dos puntos superiores a su presencia en España, fuerzan las matriculaciones tácticas para homogenizar sus penetraciones.

Ventas de V.O. (millones)



Navegando

www.publicidadconcurusal.es

El Registro Público de Resoluciones Concursales

Constituye el sistema de publicidad legal en Internet de situaciones concursales previsto en el artículo 198 de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal que desarrolla su reglamento aprobado por el Real Decreto 685/2005, de 10 de junio.

I. Finalidad

El servicio público del RRC asegura la "publicidad-noticia" o meramente informativa de las resoluciones judiciales más relevantes y relativas a todo tipo y forma jurídica de concursados (función principal).

El servicio es gestionado por el Colegio de Registradores de la Propiedad, Mercantiles y de Bienes Muebles de España bajo la dependencia del Ministerio de Justicia.

Corresponde a los Registros Mercantiles locales correspondientes al domicilio del concursado el tratamiento de la información concursal y la remisión a la plataforma central. La información del RRC está coordinada con la suministrada en el propio portal del Colegio de Registradores.

II. Contenido de la publicidad informativa

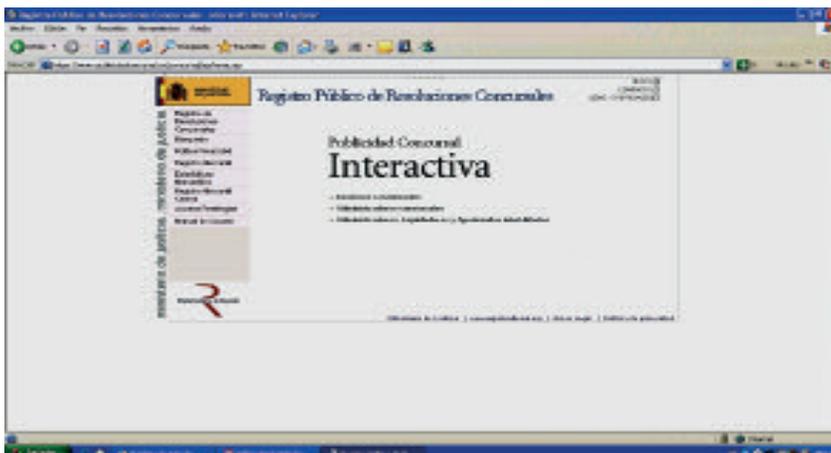
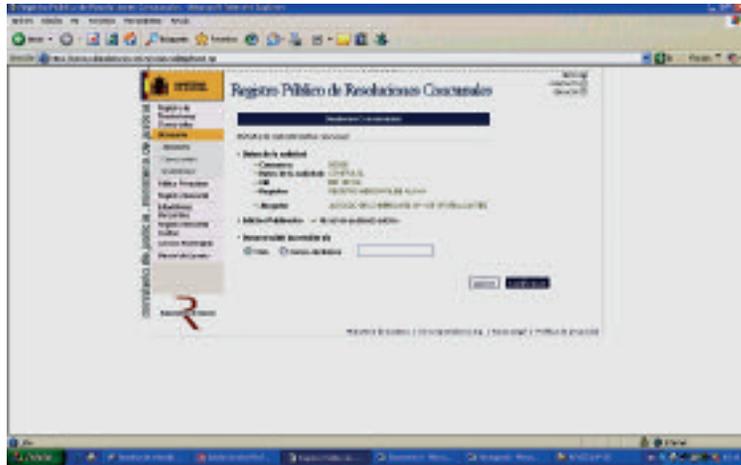
El RRC informa no sólo de las resoluciones judiciales –autos y sentencias– descritas en el artículo 198 LC sino también de todas aquellas que deban inscribirse en los correspondientes registros de personas, según especifican los artículos

320 y 324 del RRM en la redacción dada por el Real Decreto 685/2005, de 10 de junio.

III. Acceso a la información

Salvo en los casos de información reservada a los órganos jurisdiccionales, el portal en Internet es de acceso público y gratuito sin que se requiera justificar o manifestar interés legítimo alguno que se presume en el solicitante de la información, encontrándose dicha información disponible en todas las lenguas cooficiales del Estado.

La publicidad de las sentencias de calificación que aún no sean firmes está restringida a los titulares de los órganos jurisdiccionales.



Pedro Toledano
ADADE



**“Son muchos los que
estarán observándole”**

Actualidad **E**mpresarial

realiza una tirada de 30.000 ejemplares
distribuidos entre empresarios, directivos y
autónomos, clientes de ADADE



La solución global para su empresa

ÁLAVA

General Alava, 10, 5a planta
Tel. 945 132 887 . Fax. 945 132 857

ALBACETE

Teodoro Camino, 28 entr.
Tel. 967 232 113 . Fax. 967 501 410

ALICANTE

Avda. Maisonnave, 33-39
zona jardín, entreplanta . Alicante
Tel. 96 598 50 83 . Fax. 96 522 74 16

General Cosido, 47, entresuelo . Elche
Tel. 966 662 135 / 966 673 191
Fax. 966 675 317

ASTURIAS

Sanz Crespo, 5 bajo . Gijón
Tel. 98 517 57 04 . Fax. 98 517 2121

Río San Pedro, 1, 5º C . Oviedo
Tel. 98 520 92 60 . Fax. 98 522 93 92

BADAJOS

Fernando Garrorena, 6 Of. 5 . Badajoz
Tel. 924262 125

San Francisco, 2-1º . Mérida
Tel. 924 311 562 . Fax. 924 319 711

BARCELONA

Balmes, 102 principal . Barcelona
Tel. 93 488 05 05 . Fax. 93 487 57 00

El Plà, 80 . Sant Feliu de Llobregat
Tel. 93 685 90 77 . Fax. 93 685 91 55

Aygda. Llibertat, 63 esc. C desp. 7
Mollet del Vallés
Tel. 93 579 37 25 . Fax. 93 579 38 56

Ramón Llull, 61-65 . Terrassa
Tel. 93 733 98 88 . Fax. 93 733 98 89

BURGOS

San Lesmes, 6 edif. Adade . Burgos
Tel. 947 257 577 . Fax. 947 257 347

San Cosme, 12, 1º, pta. 6 . Burgos
Tel. 947 270 711 . Fax. 947 279 936

CANARIAS

Hotel Vista Amadores . Montaña Clara
Urbanización Puerto Rico
Mogán . Las Palmas
Tel. 928 153 113 . Fax. 928 153 610

CANTABRIA

General Mola, 27, 1º C . Santander
Tel. 942 313 712 . Fax. 942 313 583

CASTELLON

Navarra, 89 bajo y entlo. Castellón
Tel. 964 242 122 . Fax. 964 200 373

Plaza Rey Jaime I, 8 bajo. Segorbe
Tel. 964 713 950 . Fax. 964 713 974

Pere Gil, 2 entlo . Vila Real
Tel. 964 506 364 . Fax. 964 530 653

CUENCA

San Esteban, 2, 3º
Tel. 963 90 55 19 . Fax. 963 391 11 35

GERONA

Avda. Sant Francesc, 1 y 3 . Girona
Tel. 972 208 900 . Fax. 972 208 498

Bisbe Lorenzana, 18· Olot
Tel. 972 276 050· Fax. 972 276 051

GUADALAJARA

Ingeniero Marino, 7 . Guadalajara
Tel. 949 219 365 / 949 253 341

HUELVA

Puerto 53, 1º A . Huelva
Tel. 959 252 648 / 959 253 423
Fax. 959 282 962

LUGO

Inés de Castro, 6 . Monforte de Lemos
Tel. 982 410 877 . Fax. 982 404 807

MADRID

Pl. Sta. Catalina de los Donados, 2 - 3º .
Madrid
Tel. 91 559 58 00 . Fax. 91 559 05 11

Loeches, 42, local . Torrejón de Ardoz
Tel. 91 656 26 96 . Fax. 91 676 24 26

MURCIA

Santa Catalina, 8 entlo . Murcia
Tel. 968 242 258 . Fax. 968 231 196

Médico Miguel Rodríguez, 2 . Yecla
Tel. 968 750 523 . Fax. 968 750 775

ORENSE

Capitán Eloy, 29 - 2º . Orense
Tel. 988 237 902 . Fax. 988 245 727

SEVILLA

Avda. Héroes de Toledo, s/n
Ed. Toledo 1, 3a . Sevilla
Tel. 95 463 84 11 . Fax. 95 466 25 77

Arjona, 14 local 20-21 . Sevilla
Tel. 95 421 10 00 . Fax. 95 422 48 49

SORIA

Doctrina, 2 Soria
Tel. 975 230 344 . Fax. 975 230 344

TARRAGONA

Pere Martell, 8 - 1º . Tarragona
Tel. 977 241 703 . Fax. 977 247 043

Larache, 8 . Amposta
Tel. 977 702 967 . Fax. 977 702 876

TOLEDO

Cuesta de Carlos V, 5 - 3º . 45001 Toledo
Tel. 925 221 700 . Fax. 925 214 619

Tamujar, 1 . 45600 Talavera de la Reina
Tel. 925 816 521 . Fax. 925 816 521

VALENCIA

Gran Vía Fernando el Católico, 76, 1º Izda.
Valencia - Edificio 2000
Tel. 96 391 55 19 . Fax. 96 391 11 35

Curtidors, 1, 2º 3ª . Alzira
Tel. 96 241 90 30 . Fax. 96 241 98 49

Dos de Maig, 52 . Entslo. 3ª y 4ª - Ontinyent
Tel. 96 238 88 33 . Fax. 96 238 84 12

VALLADOLID

Acera de Recoletos, 7 - 30 . Valladolid
Tel. 983 295 900 . Fax. 983 217 624

VIZCAYA

Alameda de Mazarredo, 63 entr. . Bilbao
Tel. 94 423 60 23 . Fax. 94 423 53 29

ZARAGOZA

San Jorge, 7 entlo. . Zaragoza
Tel. 976 204 111 . Fax. 976 293 430

Libertad, 1, 1º B . Ejea de los Caballeros
Tel. 976 663 915 . Fax. 976 663 915

ASESORES JURÍDICOS, LABORALES,
FISCALES Y CONTABLES
AUDITORÍAS
CONSULTORÍA
RECURSOS HUMANOS
PATENTES Y MARCAS
CORREDURÍA DE SEGUROS
FRANCHISING

CONTACTO:
902 100 676
e-mail: adade@adade.es
<http://www.adade.es>

INTERNACIONAL

MÉXICO

Hacienda de Temixco 32 - 102
Naucalpan de Juarez
Tel. 00-52 55 55 60 62 06

PERU

Jr. Las Paltas, 4472, 3º
Urb. Naranjal San Martín de Porres - Lima
Tel. 00-51 1 98 78 31 79

PORTUGAL

Avda. Joao Crisóstomo, 21 2º esq.
1050-125 Lisboa
Tel. 00-351 210 100 224
Fax. 00-351 210 100 283